Las 36 estrategias chinas

-Anónimo-

Ante todo, sea usted bienvenido. Esta página trata de un compendio de la sabiduría de la antigua china. A lo largo del tiempo fueron escritas por diferentes personas: expertos en táctica militar, comerciantes, filósofos, escritores y gente normal y corriente. Se elaboraron, enriquecieron y fueron perfeccionadas a lo largo de 5.000 años de guerras, golpes de estado, intrigas cortesanas, competencia económica, etc. **Cualquier persona** puede emplearlas para comprender la historia, política, negocios, relaciones humanas y relaciones profesionales. Ofrecen consejos prácticos para cualquier situación: cortejar a una persona, técnicas de ventas, tecnología, tácticas, etc. Cuando usted domine estas 36 estrategias, estará preparado para encontrar **soluciones** a cualquier tipo de problema y será capaz de adaptarse a toda clase de circunstancias.

Dominio de la superioridad

Estas estrategias son las más directas y fáciles de descubrir. Para alcanzar el éxito se necesita estar al comienzo en una posición de mayor fuerza, pero aún así se puede fracasar. Se poseen recursos para asediar a otros, tiempo y medios para relajarse mientras se esperan los movimientos del enemigo y capacidad de disimulo para enmascarar la verdadera dirección del ataque.

Estrategia 1. Cruzar el mar confundiendo al cielo.

Algo que es familiar no provoca la atención. (Proverbio chino). Cuanto más obvia parece una situación, más secretos profundos puede esconder. La gente tiende a ignorar lo que les es familiar y espera que los secretos estén escondidos. Se tiende a descuidar las actividades abiertas que esconden estrategias subyacentes. Hitler utilizó esta estrategia en la invasión de Francia durante la Segunda Guerra mundial. Dejó entrar la información de una invasión inminente ¡Veintinueve veces!, hasta que los servicios de inteligencia británico y francés dejaron de tomar en serio la información. Francia quedó desprotegida ante la guerra relámpago que sobrevino.

Estrategia 2. Sitiar el reino de Wei para salvar el reino de Zhao.

El que conoce el arte de la aproximación directa y de la indirecta resultará victorioso. El Arte de la Guerra (Sun Tzu). Atacar directamente a un enemigo poderoso y unido es una invitación al desastre. Hay que emplear una confrontación indirecta: concentrar fuerzas para golpear en el punto más débil del enemigo, aprovechar sus fallos, resolver un problema mediante la concentración en un aspecto que parece al margen pero que en calidad es la clave o desviar el problema sobre otra circunstancia. Mao Tse Tung empleó esta táctica en la Guerra civil china. Cuando Chiang Kai Shek avanzaba hacia la zona comunista, Mao enviaba tropas a donde menos se esperaba: justo medio del territorio controlado por el Kuomitang.

Estrategia 3. Matar con un cuchillo prestado

Si quieres hacer algo, haz que tu contrincante lo haga por ti. El Arte de la Guerra II (Sun Bin). Significa utilizar los recursos ajenos en provecho propio. En vísperas de la invasión de la Unión Soviética, los servicios de inteligencia alemanes proporcionaron a los soviéticos pruebas inventadas de que el mariscal ruso Mijail Tujachevski conspiraba contra Stalin. Como consecuencia, los mismos soviéticos

ejecutaron a Tujachevski y a otros siete mariscales que Alemania consideraba obstáculos esenciales para la inmediata invasión.

Estrategia 4. Relajarse mientras el enemigo se agota a sí mismo.

Algo que es familiar, la mujer supera al hombre en tranquilidad. Tao Te King (Lao Tse). Lo que parece blando y flexible puede ser fuerte y firme, mientras lo que parece invencible puede ser débil. El sauce se pliega al viento y se mantiene en pie, el robusto roble se quiebra y cae. El agua se adapta a cualquier terreno, pero desgasta la roca más dura. Según escribió Sun Tzu en el Arte de la Guerra: "El ejército que llega antes al campo de batalla y espera al enemigo está descansado y gana la iniciativa, mientras que el ejército que llega tarde y se lanza a la batalla está cansado y se ve forzado a adoptar una posición pasiva. Si ves que los enemigos muestran ardor, espera a que éste se aplaque y se vean abrumados bajo el peso y el fastidio de la fatiga."

Estrategia 5. Saquear una casa en llamas.

El enemigo con problemas internos está maduro para ser conquistado. Proverbio Chino. Los adversarios que ya tienen problemas son más fáciles de vencer que los que no tienen tales distracciones. Hay que aprovechar totalmente las desgracias del enemigo e incluso aumentarlas para restarles fuerza. Recordemos la cesión de la provincia del Sahara español a Marruecos en 1.975 y la Marcha Verde, así como la situación de España en esas fechas.

Estrategia 6. Fingir ir hacia el Este mientras se ataca por el Oeste.

El general que sabe cuando atacar hace que su enemigo no sepa cuando defenderse. El Libro de los Cinco Anillos -Manuscrito del Fuego- (Miyamoto Musashi). Se crea una falsa impresión para hacer pensar al enemigo que el ataque viene de un lado, cuando en realidad está llegando por otro. El adversario no debe descubrir las intenciones de los falsos movimientos: si no se hace con inteligencia, puede volverse contra uno.En 1.983, se dejó filtrar a la prensa que se estaban enviando aviones de carga y barcos de EEUU. a Oriente Medio para ayudar a las tropas de mantenimiento de la paz en el Líbano. En realidad, la flota se dirigió a Granada, dónde la isla se ocupó con gran rapidez por lo inesperado de la acción.

Confrontación

> **Los dos adversarios tienen una potencia similar. Inclinar la situación a nuestro favor requiere mas tretas y mayor complejidad. Estas estrategias se basan en el sigilo y la astucia (hacer que el enemigo nos subestime), ataques por sorpresa por retaguardia, infiltración y aprovechamiento de los puntos débiles del contrario.**

Estrategia 7. Crear algo a partir de nada.

Todo el universo ha sido creado de la nada.Tao te King (Lao Tse). Si se es capaz de crear algo a partir de nada, las circunstancias más insignificantes pueden conducir al éxito. La mentira repetida mil veces puede llegar a aceptarse como verdad. Convertir algo pequeño en enorme, creado a partir de actitudes preexistentes para avivar los miedos, aumentar los prejuicios o desviar la percepción de los hechos.

Una variante es hacer pensar a los demás que uno no tiene nada cuando en edad se tiene algo. Una ciudad estaba sitiada y sus defensores se quedaron sin flechas. Se ordenó a la gente fabricar figuras de paja de tamaño natural vestidos de negro que los soldados descolgaron con cuerdas por las murallas al caer la noche. Las tropas sitiadoras perdieron infinidad de flechas en disparar sobre lo que creían que eran enemigos que escapaban. Las flechas se clavaron en los hombres de paja y los sitiados las volvieron a subir a la muralla. En ese momento se descubrió el ardid y cesaron los disparos, pero ya era tarde. Se había pasado de no tener munición a tenerla de sobra. Esa misma noche se descolgaron 500 soldados de elite. Los sitiadores pensaron que otra vez eran figuras de paja y no prestaron atención. Los quinientos hombres entraron a saco en el campamento enemigo que huyó en desbandada.

Estrategia 8. Aparentar tomar un camino cuando se entra a hurtadillas por otro.

El ataque tiene éxito cuando el enemigo descuida la defensa. El Arte de la Guerra (Sun Tzu). Opone maniobras abiertas, predecible y públicas, a otras encubiertas, sorpresivas y secretas. Significa atraer la atención sobre un itinerario y desarrollar rutas alternativas. Los alemanes nunca imaginaron que los aliados cruzarían el Canal de la Mancha por Normandía y concentraron su defensa en Calais. Los aliados hicieron todo lo posible por reforzar esa creencia logrando la sorpresa.

Estrategia 9. Observar los fuegos que arden al otro lado del río.

Siéntate en lo alto de la montaña y observa cómo luchan los tigres entre sí. Proverbio chino. Consiste en dejar que los enemigos se destruyan entre ellos. Hay que aprovechar las contradicciones del adversario. Estando próximo el final de la guerra civil española, hubo combates en Madrid dentro del bando republicano entre los partidarios de negociar la rendición y los de seguir hasta el final. Las tropas nacionales pararon la ofensiva y esperaron el resultado. Esto precipitó aún más el final de la guerra.

Estrategia 10. Ocultar la daga tras una sonrisa.

La poca prudencia de los hombres ve la bondad inmediata de una cosa, sin reparar en el veneno que esconde.El Príncipe (N. Maquiavelo). Significa ganar la confianza del contrincante y actuar solamente cuando ha bajado la guardia. Sólo un mes antes del bombardeo japonés a Pearl Harbour, los nipones enviaron a Estados Unidos a un diplomático casado con una americana para discutir los intereses de los dos países en el Océano Pacífico.

Estrategia 11. Sacrificar el ciruelo por el melocotonero

Dejar una prenda para salvar la carreta. Proverbio chino. A veces hay que hacer sacrificios parciales en aras de la victoria total, hacer concesiones para conseguir el objetivo principal. Exige un cuidadoso cálculo de beneficios parciales y globales, así como ganancias a largo y a corto plazo. Es el sacrificio de la fuerza de protección para lograr salvar los gruesos en una retirada.

Estrategia 12. Aprovechar la oportunidad para robar una cabra.

Un grano no hace granero, pero ayuda al compañero. Refranero español. Hay que aprovechar las oportunidades que surgen. Cualquier error del enemigo debe ser una ventaja propia. "Cuando el enemigo avanza, retrocedemos; cuando se detiene,

lo hostigamos, cuando ésta exhausto, atacamos; cuando se retira, le perseguimos"(Mao Tse Tung)

Ataque

En estas estrategias, se explica como minimizar el desgaste que se sufre en el ataque, ya que es la fase mas expuesta del combate y que mayor número de bajas produce

Estrategia 13. Golpear la hierba para asustar la serpiente.

Perturba al enemigo para que revele su despliegue. El Arte de la Guerra (Sun Tzu). Atacando un blanco secundario, se puede asustar al enemigo para que haga públicos secretos importantes. Se puede hacer creer al enemigo que se le está cercando y así se entregará más fácilmente. Hay que provocar al enemigo y estudiar su respuesta antes de lanzar una verdadera ofensiva. Israel lanzó una oleada de aviones teledirigidos sobre el valle de la Bekaa para descubrir las frecuencias de los radares antiaéreos sirios. La siguiente oleada fue con bombarderos antiradar y fue todo un éxito.

Estrategia 14. Levantar un cadáver de entre los muertos.

Significa no utilizar lo que todo el mundo utiliza, sino servirse de lo que nadie se sirve. Hacer revivir algo que ha caido en deshuso por descuido o dejadez. Encontrar utilidades a cosas que habían sido hasta entonces ignoradas o consideradas inútiles.En el mundo de los discos, o en las editoriales, periodicamente aparecen recopilaciones de viejos éxitos que se vuelven a vender como gran novedad.

Estrategia 15. Atraer al tigre fuera de las montañas.

Es más importante disponer de un terreno favorable que tener buenas oportunidades. Los Cuatro Libros Clásicos (Libro de Men Tse).Es mejor hacer salir al enemigo para luchar que adentrarse en territorio peligroso y desconocido para combatirle. Hay que sacarle de su entorno para hacerlo más vulnerable al ataque. Un paso más de esta estrategia es hacer entrar al tigre en las montañas propias. Esta estrategia fue empleada con éxito por la guerrilla afgana contra el invasor soviético.

Estrategia 16. Deshacerse del enemigo permitiéndole escapar

Al enemigo que huye, puente de plata. Refranero español. Se utiliza para evitar derramamientos de sangre. Funciona mejor que intentar arrinconarle y provocar una lucha desesperada. No se debe presionar demasiado al enemigo. Cualquier asedio debe dejar una escapatoria para que el enemigo no se sienta decidido a luchar hasta la muerte. Una vez que empieze su fuga, se debilitará y será fácil destruirlo. *"Si los enemigos, desesperados, vienen para vencer o morir evita encontrarse con ellos. A un enemigo cercado debes dejarle una vía de salida. Si carecen de todo debes prever su desesperación. No te encarnices con un enemigo acorralado*". El Arte de la Guerra (Sun Tzu).

Estrategia 17. Fabricar un ladrillo para obtener jade.

Dar un paso después de ceder un centímetro. Proverbio chino. Engatusar al adversario con algo de poco valor para obtener un beneficio mayor. El ejemplo más claro es el Caballo de Troya. Una variante en el mundo de las negociaciones es empezar con una pequeña petición para obtener una predisposición favorable a peticiones más amplias.

Estrategia 18. Capturar al cabecilla para prender a los bandidos

Cuando el árbol cae, los monos se dispersan. Proverbio Chino. Una fuerza se deshace cuando se pierde lo que la mantiene unida.En la batalla de Otumba (México), Hernán Cortés al mando de quinientos hombres, estaba sitiado por diez mil. En una carga con trece jinetes, rompió el cerco y logró matar al caudillo enemigo sembrando el pánico entre los indios. Esa acción decidió la batalla a su favor, destruyendo a gran parte de la fuerza enemiga y poniéndola en fuga.

Confusión

En esta situación, las circunstancias y el ambiente es caótico y confuso. Hay que compaginar una serie de intereses y relaciones. Ciertas alianzas con intereses a corto plazo pueden hacer transigir con un enemigo y romper pactos con aliados. Se emplean tácticas de aperturas de negociación y ofertas de paz, mezcladas con amenazas, manipulación de terceros y conspiraciones para dividir alianzas.

Estrategia 19. Robar la leña debajo de la caldera.

Para librarse de las semillas, arrancar de raíz. Proverbio chino. Este método tiene como objetivo mermar los recurso del enemigo y minar su moral. Tiene doble sentido: privar al enemigo de su sostén físico y también del psicológico. Napoleón dijo: "Las tres cuartas partes de la fuerza de un ejército reside en su moral". En la II Guerra del Golfo, los aliados estuvieron bombardeando durante un mes las posiciones defensivas iraquíes. Como resultado, destruyeron un 5% de las Unidades que se encontraban fortificadas y un 80-90% del apoyo logístico. Los efectos morales se vieron durante la ofensiva por las rendiciones en masa.

Estrategia 20. Pescar en aguas turbias.

A río revuelto, ganancia de pescadores. Refranero español. Los tiempos de crisis proporcionan oportunidades excepcionales. No hay que confundirlo con "saquear una casa en llamas", que significa aprovecharse de las adversidades concretas del enemigo, mientras que "pescar en aguas turbias", consiste en aprovecharse de una situación general de confusión y de caos. El ideograma chino "crisis" está compuesto de dos caracteres: "peligro" y oportunidad".

Estrategia 21. Desprenderse del caparazón de la cigarra

Confundir al enemigo mediante una falsa apariencia. Ho Chi Min. Si alguna vez engañó a alguien poniendo almohadas bajo las sábanas para hacer creer que estaba en la cama, cuando en realidad estaba en otro sitio, ese es el significado de esta estrategia.

Estrategia 22. Cerrar la puerta para atrapar al ladrón.

Una sola persona desesperada que huye, puede asustar a mil hombres.Wu Qi. En esencia consiste en cercar al enemigo y cerrar todas las vías de escape. Pero exige algunos requisitos previos: se debe tener al menos una concentración superior de fuerzas en el lugar, o una superioridad absoluta; tiene que haber alguna especie de trampa, ya sea física o psicológica; hay que traer al enemigo con algún engaño y hay que cerrar la trampa en el momento adecuado para que realmente el adversario pueda ser atrapado dentro.Si éste percibe alguna posibilidad de escape, seguirá luchando desesperadamente, pero si sabe que su lucha no tiene sentido, acabará entregándose.

Estrategia 23. Aliarse con un Estado lejano para atacar al Estado vecino.

Personas con diferentes sueños pueden compartir la misma cama. Proverbio chino. Si uno se alía con enemigos (o simplemente neutrales) distantes, mientras se ataca a los cercanos, se pueden minimizar las dificultades logísticas y consolidar además cada victoria.Israel confía en el respaldo del distante poderío yankee y en la coexistencia con países a cierta distancia como Arabia Saudita y Kuwait, mientras tiene un ejercito desplegado en el Sur del Líbano y mantiene con firmeza los territorios palestinos. Estamos hablando de alianzas, no de paz perpetua. Existen intereses permanentes, pero no amigos eternos.

Estrategia 24. Conseguir un camino seguro para conquistar el reino de Guo.

Dime con quien andas y te diré quién eres.Refranero español. Se emplea para cuando, si tenemos dos adversarios, uno está amenazado por el otro. Si se interviene en ayuda del primero, se amplía la influencia sobre ambos al mismo tiempo. La clave de la estrategia es la capacidad de pedir prestado un camino de paso. En la guerra de Vietnam, los EEUU. se apoyaron en territorios prestados (bases en Tailandia y Filipinas, estados que no veían con buenos ojos a un Vietnam del Norte comunista) para llevar personal, armamento, equipo y municiones. De esta manera, también aumentaron su influencia en estos países.

Ganar terreno

> **El objetivo es conseguir de la forma que sea lo que otros controlan. Para alcanzarlo, se usan tácticas de reemplazo, de diversión, falsificación y trampa.**

Estrategia 25. Reemplazar las vigas y los pilares con madera podrida.

Roba al cielo y pon allá arriba un sol falso. Proverbio chino. Consiste en robar, sabotear, destruir o eliminar de alguna manera las bases que sostienen al enemigo y sustituirlas por las propias.Durante los años previos a la invasión soviética de Afganistán, se enviaron mas de 6.000 consejeros que gradualmente fueron tomando el control del aparato del Estado. Cuando finalmente se produjo el ataque, casi todos los centros de decisión estaban controlados por los soviéticos.

Estrategia 26. Mata al pollo para asustar al mono.

Señalar a la morera y maldecir al algarrobo. Proverbio Chino. En esta estrategia se trata de usar tácticas para producir miedo, amenazar, asustar o plegar a otros a la sumisión. El rey de Aragón Ramiro I el Monje fue llamado a reinar desde el

monasterio. Por proceder del clero, los mas destacados nobles pensaron que carecería de autoridad y se le podría manejar a su antojo. Vista la situación y al poco tiempo de iniciar su reinado, en el mismo día fue llamando uno a uno a los señores feudales más notables. Según entraban a la sala del trono, eran decapitados. El resto de la nobleza entendió el mensaje y se plegó a la autoridad del monarca.

Estrategia 27. Hacerse el tonto sin dejar de ser listo.

Un hombre verdaderamente sabio, suele parecer poco ingenioso. Proverbio chino. Las personas más inteligentes no dejan ver siempre lo inteligentes que son. Las que son menos listas y piensan que son muy listas, actúan de forma temeraria. Hay que esperar, hacerse el tonto y aprovechar la oportunidad. Una mujer llegó a dirigir una empresa a los 24 años en Silicon Valley. En su autobiografía confiesa que ser mujer le ayudó a triunfar, pues los colegas masculinos no la consideraban una competidora, la subestimaban por ser mujer (creencia que ella también alimentó) y al poco tiempo llegó a la presidencia.

Estrategia 28. Retirar al escalera después de haber subido.

No teniendo nada que perder, tiene todo para ganar. Proverbio samurai. Atraer al enemigo a una trampa y después cortarle la vía de escape: al codicioso, con promesa de ganancia; al inflexible, con argucias; al arrogante, con apariencia de debilidad. También quiere decir sumergir a los propios aliados en una situación de crisis que les obligue a inventar nuevas soluciones al problema. Hernán Cortés quemó sus naves al llegar al actual Veracruz (México), para impedir que sus hombres pudiesen regresar a España. No les quedó otra alternativa que realizar la empresa de la conquista.

Estrategia 29. Adornar los árboles con flores falsas.

No es oro todo lo que reluce. Refranero español. Se trata de presentar una apariencia poderosa, incluso si las fuerzas reales son mínimas. Otra variante es que el fuerte se presente como más fuerte para disuadir a los rivales, o más débil para confundirlos. En general, hay que hacer ver que se tienen mas fuerzas que las que se poseen. "*Un astuto zorro atrapado por un tigre hambriento le engañaba de esta manera: no te atreverás a comerme, ya que soy superior al resto de los animales, y si me comes, enojarás a los dioses. Si no me crees, sígueme y verás lo que pasa. El tigre siguió al zorro por el bosque y todos los animales huían cuando les veían pasar. El tigre, asombrado y sin caer en la cuenta que era él quién causaba el miedo, dejo que el zorro se fuera.*"

Estrategia 30. Hacer que el anfitrión y el invitado intercambien sus sitios.

Guárdeme Dios de los amigos, que de los enemigos ya me cuido yo.Refranero español. El invitado puede cambiar de posición con el anfitrión de muchas maneras: aumentando sus fuerzas hasta que se halla suficientemente fuerte para vencer al anfitrión, infiltrándose como amigo y tomando poco a poco el control o penetrando en el territorio después de haber hecho salir al anfitrión. En la naturaleza existe el ejemplo del cuco, que pone un huevo en el nido de otro pájaro y cuando éste sale, tira del nido a las crías de los otros huevos. Los padres de éstos últimos siguen alimentándolo al creer que es su hijo.

Situaciones desesperadas

Estas estrategias están pensadas para situaciones de gran debilidad. Pueden ser los últimos recursos en caso de emergencia. Invitan a dar golpes bajos, defenderse con fanfarronerías y faroles e incluso la autodestructividad. Si falla todo lo anterior, siempre se puede intentar la última: retirarse.

Estrategia 31. Utilizar una mujer para tender una trampa a un hombre.

Tiran más dos tetas que dos carretas. Refranero español. En un sentido más amplio, significa ofrecer al adversario cualquier clase de tentación irresistible. Cuando los sandinistas estaban luchando contra la dictadura de Somoza, utilizaron una mujer para atraer a uno de sus más importantes generales a una trampa mortal. Los servicios secretos israelíes utilizaron a una mujer para atraer a un piloto de las fuerzas aéreas sirias que desertó con un avión de combate soviético. En la Biblia, aparece el caso de Judhit que asesinó al caudillo enemigo - Holofernes - tras una loca noche de amor. Tras la muerte de éste contraatacaron los judíos ganando la batalla.

Estrategia 32. Abrir de par en par las puertas de la ciudad vacía.

La mentira más eficaz es la verdad. Stalin. Hay que utilizar esta estrategia cuando se está en situación muy vulnerable. Se basa en la propensión de la gente a desconfiar de lo que se reconoce abiertamente. Si no se tiene ningún medio de defensa y se revela abiertamente al enemigo, es probable que sospeche lo contrario. Se afirma no ser mas de lo que se es con la esperanza que los demás imaginen que somos mucho más. Un general chino iba de camino a sitiar una ciudad prácticamente desguarnecida. La autoridad al mando de la defensa de la ciudad dejó todas las puertas abiertas de las murallas, puso a soldados de paisano a barrer las calles y él mismo se puso a tañer el laúd en lo alto de la muralla. Cuando llegó el enemigo y vio semejante calma, pensó que esa escena sólo podía significar una terrible trampa y ordenó una retirada inmediata.

Estrategia 33. Dejar que el espía siembre la discordia en su propio campo.

No existen situaciones en las que los espías no puedan ser empleados. El Arte de la Guerra (Sun Tzu). Se aconseja manipular a los agentes enemigos para que sirvan a los objetivos propios. Según *Sun Tzu* hay cuatro tipos de espionaje:

1/ **Reclutar personal enemigo.** Gente afín a nuestra causa, con familiares en nuestro campo, etc

2/ **Comprar fuentes de información.** Los candidatos a la captación suelen ser personas con algún resentimiento: gente con talento que ha sido dejada de lado, que han cometido errores y han sido castigadas, personas ambiciosas, inmorales y con afán de protagonismo.

3/ **Enviar a alguien de nuestro bando al campo enemigo** para que traiga información.

4/ **Infiltrar falsa información** mediante espías que no son imprescindibles.

5/ **Comprar o utilizar espías enemigos.** Ya sea por persuasión dinero, engaño, es la clave para manipular al enemigo.

Estrategia 34. Hacerse daño a sí mismo para ganarse la confianza de enemigo.

Uno quiere golpear y el otro quiere ser golpeado. Proverbio chino. La gente tiende a sentir simpatía por los que padecen calamidades. Es muy corriente en la historia antigua las automutilaciones de generales que luego se pasaban al enemigo haciéndole creer que odiaban a su anterior señor. Una vez que ganaban la confianza de éste, lo asesinaban o desertaban con el ejército que el enemigo les confiaba.

Estrategia 35. Encadenar juntos a los barcos enemigos.

Cuando dos saltamontes están atados por el mismo hilo, ninguno se puede escapar. Proverbio chino. Trata de cómo convertir en debilidad la fuerza del enemigo. Se intenta entorpecer al enemigo con su propio peso. Esta estrategia, realizada con éxito hace del adversario su peor enemigo.Durante las guerras de los Tres Reinos, en China, se le planteó al ejército más poderoso la necesidad de realizar un ataque anfibio. Sus tropas eran excelentes en tierra, pero embarcadas se mareaban y perdían capacidad de combate. Un general desertor enemigo (que seguía leal a su antiguo señor) les dio la idea de encadenar todos los barcos en bloques de cincuenta y clavarlos con tablas de cubierta a cubierta, ya que así no sentirían mareo. Cuando las fuerzas embarcadas se dispusieron a atacar, unas pocas naves salieron a recibirles y cuando ya estaban muy cerca, les prendieron fuego y las lanzaron contra los buques encadenados, creando un gran incendio y la destrucción de la fuerza de desembarco enemiga. En una futura y posible guerra informática, el país más vulnerable es EEUU. , ya que es el que mas depende de éstos sistemas.

Estrategia 36. Retirarse.

De las 36 estrategias, la definitiva es la última. Retirarse cuando todo falla es la estrategia definitiva. Pero no significa huir definitivamente. Al enfrentarnos con un enemigo infinitamente superior, se puede rendir, negociar o retirarse. La retirada no significa la derrota total, el compromiso significa una media derrota y la rendición, la derrota total.Mao Tse Tung dijo en*La guerra de guerrillas*: "Si puedes ganar la batalla, lucha; si no, retírate". Para Sun Tzu representa someterse temporalmente al poderoso, en espera de una transición a una nueva fase. En la Segunda Guerra Mundial, los soviéticos se retiraron hasta Moscú, dejando todo arrasado. Aliados con el general invierno, cuando pararon ahí a los alemanes, la contraofensiva les dejó en Berlín. Hay que recordar que fracasar es fácil, pero hacerlo con gracia y éxito puede ser más difícil que el mismo éxito. Además, se aprende mas de los fracasos que de los aciertos. Como recomendación final, la retirada nunca debe hacerse sin pensar, de forma impulsiva. No hay que considerar que retirarse es una manera de escapar a los desafíos, si no una manera de enfrentarse mejor a ellos.
